



## Formation

« La boutique, vecteur d'image d'un site culturel ou touristique –  
*Assortiment, aménagement, mise en situation des produits* »

Paris – 18, 19 & 20 janvier 2017

### **Présentation générale de la formation**

Une boutique de site culturel ou touristique constitue très souvent la dernière étape d'une visite de dans un lieu ; elle se doit d'être à la fois en cohérence avec le parcours effectué et l'identité de marque du site d'une part, les attentes des visiteurs-consommateurs d'autre part.

L'assortiment, l'aménagement de la boutique et la présentation des produits répondent à ce double objectif et deviennent, une fois optimisés, source d'attractivité et de performances.

La formation est encadrée par Cécile Vignesoult, consultant auprès de l'Association Museum & Industries avec la participation de Bérengère Pasquier, architecte DPLG de l'agence INCA, partenaire de l'AMI.

## Programme

**Mercredi 18 janvier 2017**

**9h30 – 10h00 : Accueil, tour de table des participants et présentation des problématiques particulières des sites présents**

**10h00 – 11h00 : Cadre**

- Évolution du tourisme
  - définitions
  - tendances
  - place de la France
  - les français et le tourisme culture
- Évolution de l'offre
- Rôle et défis d'une boutique
- Système de valeurs
- Déontologie
  - dénaturation d'œuvres
  - lieux de mémoire et boutique
  - créations décalées
  - PLV
  - rôle de l'équipe scientifique
- Storytelling
  - structure
  - éléments

**11h00 – 11h30 : Lignes éditoriales : appréhender les enjeux d'une ligne graphique spécifique à la boutique et à ses produits**

- Identité visuelle de l'équipement / boutique
  - chaîne signalétique
  - limites de la déclinaison institutionnelle
- Choix des principes créatifs, charte graphique et applicative
  - méthodologie
  - composantes identitaires
  - rétroplanning
- Exemples de lignes de produits
  - logo
  - icône
  - bâtiment
  - collections
  - territoire
  - ....

**11h30 – 12h00 : Ciblage, positionnement : comprendre les fondamentaux du marketing et savoir différencier son offre**

- Analyse
  - site
  - concurrence
- Segmentation, ciblage
  - méthodologie
  - critères de segmentation
  - profils de clientèles
  - cibles de visiteurs
- Positionnement, différenciation
  - méthodologie
  - carte de positionnement
  - avantage concurrentiel
  - exemples de positionnement / différenciation
  - éléments de mix marketing

**12h00 – 13h00 : Assortiment : savoir constituer un assortiment pour sa boutique**

- Assortiment
  - définition
  - dimension
  - taille
- Typologie des produits
  - catégorie
  - genre
  - périmètre
  - modalités d'édition des produits
  - équilibrage
- Univers, lignes, familles, produits
  - logique de l'univers
  - axes de répartition entre univers, lignes et familles
  - nomenclature produits
- Gammes de prix de vente
  - hiérarchie des prix
  - coefficients multiplicateurs par famille de produits
- Synthèse : constitution de l'assortiment par cible de clientèle

**13h00 – 14h00 : Déjeuner sur place**

Conseils pour la visite d'un salon professionnel et son optimisation en fonction de ses objectifs :

- repérage des tendances
- découverte de nouveaux fournisseurs
- techniques de visite
- contact et négociation avec les fournisseurs pour l'achat, la personnalisation et l'élaboration de produits dérivés culturels.

**14h00 – 14h30 : Merchandising – définitions et méthodologie : comprendre les fondamentaux du merchandising d'organisation**

- Domaines du merchandising
  - organisation
  - visuel
  - relationnel
  - gestion
- Méthodologie pour l'aménagement d'une boutique
  - objectifs
  - contraintes

**14h30 – 16h30 : Aménagement – emplacement, flux et zoning : optimiser les parcours visiteurs & donner une grande lisibilité à l'offre**

- Emplacement de la boutique
- Taille de la boutique
- Flux d'entrée /sortie
- Circulation PMR
- Positionnement de la caisse
- Délimitation des zones chaudes & froides
- Flux à l'intérieur de la boutique
- Zoning et univers, lignes, familles de produits

**16h30 – 17h30 : Aménagement – mobilier : utiliser un mobilier qui valorise les produits et soit d'un usage aisé pour le vendeur-conseil**

- Positionnement des mobiliers
- Emprise des mobiliers au sol
- Choix des mobiliers
  - typologie,
  - ergonomie
  - supports

Chaque étape de l'aménagement fera l'objet d'une explication théorique, illustrée par un cas pratique d'aménagement d'une boutique en 3D.

**17h30 : Fin de la première journée de formation**

---

**Jeudi 19 janvier 2017**

**Museum Connections, Parc des Expositions, porte de Versailles**

**9h30 : Préparation du parcours de visite avec remise aux participants de :**

- une liste de fournisseurs à rencontrer
- le catalogue du salon

*Rendez-vous : hall d'entrée du salon*

**10h00 – 12h30 : Visite accompagnée du salon Museum Connections**

- rendez-vous communs avec quelques exposants sélectionnés par l'AMI (fabrication de produits exclusifs, mobilier, édition, ...) : Brochier Soeries, Côté Musées, La Petite Boîte, Ming, Magnetomania, Tram Productions, Prodir, Puzzle Michèle Wilson.

**12h30 – 13h30 : Déjeuner en commun sur place & débriefing de la matinée**

**13h30 – 16h30 : Visite individualisée du salon Museum Connections**

**16h30 – 17h15 : Conférence : À quoi ressembleront les boutiques de musées en 2020 ?**

**17h30 : Fin de la deuxième journée de formation**

**17h30 – 19h00 : Possibilité de poursuite de la visite du salon Museum Connections.**

---

**Vendredi 20 janvier 2017**

**MAISON & OBJET, Parc des Expositions, Villepinte**

**9h30 – 10h00 : Débriefing du salon Museum Connections**

**10h00 – 12h30 : Mise en situation des produits : générer des ventes supplémentaires par différentes méthodes de présentation et actions envers le client**

- Objectifs
  - achat plaisir
  - moyens
- Signalétique
  - approche
  - générale
  - d'appui
- Règles visuelles
  - règle de 3
  - couleur
  - éclairage
  - théâtralisation

- lisibilité
- Impact visuel des mobiliers
  - mobilier mural
  - mobilier central
- Cross-selling & cross-merchandising
  - cross-selling
  - cross-merchandising
- Sacherie et emballage
  - sacherie
  - emballage
- Programme de soutien
  - affichage de caution
  - programme avec don

**12h30 – 13h30 : Déjeuner en commun sur le salon et préparation du parcours de visite avec remise aux participants de :**

- une liste de fournisseurs correspondant aux thématiques de chaque participant
- le catalogue du salon

**13h30 – 17h00 : Visite du salon Maison&Objet.**

- espaces tendances
- rendez-vous communs avec quelques exposants sélectionnés par l'AMI
- visite individualisée des halls 6 / 7 et 8 en priorité

**17h00 : Débriefing de l'après-midi**

*Rendez-vous : l'Olivier en haut du hall 6*

**17h30 : Fin de la formation**

**17h30 – 19h00 : Possibilité de poursuite de visite du salon Maison&Objet (ouvert jusqu'à 19h)**

**Le badge donne accès au salon sur toute sa durée ; il est donc possible pour chacun de poursuivre sa visite jusqu'au mardi 26 janvier, dernier jour du salon**

## ***Méthodologie de travail***

En accompagnement des notions théoriques développées par les intervenants, les stagiaires bénéficieront de :

- documentation à consulter sur place,
- conseils personnalisés,
- visite guidée du salon,
- rendez-vous avec des créateurs de produits dérivés sur le salon Maison & Objet

Un dossier complet de méthodologie sera remis à chaque stagiaire.

## ***Détails pratiques***

Lieux :

- 18 janvier : siège de l'association Museum & Industries, 86 rue de la Fédération, 75015 – Paris
- 19 janvier : Museum Connections (ex-Museum Expressions) Parc des Expositions, Porte de Versailles 75015 – Paris
- 20 janvier : Maison&Objet, Parc des Expositions à Villepinte

Dates 3 jours : 18, 19 & 20 janvier 2017 de 9h30 à 17h30

Prix : 1.350 € HT pour 1 personne et 450 € HT pour la 2<sup>ème</sup> personne d'une même structure comprenant le repas de midi les 3 jours) ainsi que l'accès au salon valable pour la durée du salon et le catalogue du salon (valeur 89 € HT).

## **Chaque structure peut ainsi constituer une équipe de 2 personnes**

La formation peut s'inscrire dans le cadre d'une convention de formation professionnelle.

*L'association est enregistrée sous le numéro 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France (n° d'organisme de formation)*

## ***Annulation***

Toute annulation intervenant moins de 20 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 50% des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 72 heures avant la date du stage entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise.

*L'association Museum & Industries se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant.*